

Axel Schirp – „IVS Industrie Vertretung Schirp“

Idee, Erfahrung, Erfolg

Vor über einem Jahr hat sich Axel Schirp selbstständig gemacht. Er vertreibt Systeme, die metallische Rückstände aus Schüttgut beseitigen. Eine zündende Produktidee verhalf seiner Gründung in kurzer Zeit zum Erfolg.

„Warum kommen Sie erst jetzt?“, hört Axel Schirp öfter mal von Kunden, die sich ein „schirpMAG®System“ kaufen. Dann weiß er, dass sie mit dem von ihm erdachten Produkt und mit seiner Beratung zufrieden sind. Schirp hat sich im März 2010 als „IVS Industrie Vertretung Schirp“ für Magnet- und Metallabscheider in Gummersbach selbstständig gemacht. Er beliefert insbesondere Industrieunternehmen, die ihre Produkte aus Schüttgut herstellen

In Granulaten, Fasern, Pellets und anderen Schüttgütern können metallische Rückstände wie Schrauben oder Späne sein, die die Produktionsmaschinen blockieren und verschleifen oder die Produkte unbrauchbar machen. Die Störteilchen lassen sich mit Hilfe von magnetischen oder elektronischen Anlagen herausfiltern, durch die das Gut vorab geschüttet oder gesaugt wird.

In der Anfangsphase hatte Schirp eine gute Idee zur Verbesserung dieser Anlagen. Er erfand einen speziellen Förderstutzen mit aufklappbarem Magnetrohr. Im Vergleich zu anderen Gitter- oder Trichtermagneten kann das „schirpMAG®System“ Eisenteilchen zu fast 100 Prozent aus Schüttgut herausfiltern. Es ist langlebig, schnell zu installieren und einfach zu reinigen. Und es lässt sich mit anderen Systemen kombinieren.

Mit der österreichischen Firma Magnetworks brachte Axel Schirp sein Produkt

in kurzer Zeit zur Marktreife. Inzwischen verdankt er 80 Prozent aller Umsätze seiner Idee, die er auch als Patent angemeldet hat. Der Gründer liefert ins In- und Ausland und hat sich ein Nischenprodukt geschaffen, mit dem er sich gegen die starke Konkurrenz behaupten kann.

„Ich habe im Beruf schon immer gerne selbstständig und nach meinen Ideen gearbeitet. Da war es konsequent, mich auf eigene Füße zu stellen“, erzählt Schirp. Als Energieanlagenelektroniker und staatlich geprüfter Techniker mit langjähriger Vertriebserfahrung verfügt er über Wissen und Kontakte. Vor der Gründung ließ er

sich eingehend beraten und überarbeitete seinen Businessplan. Dennoch lief nicht alles glatt. „Ich musste lernen, unternehmerisch zu denken. Am Anfang habe ich zu sehr auf andere gehört, die mir auch Ideen zerredeten“, berichtet Schirp. Er wollte nicht länger in Abhängigkeiten geraten.

„Nun treffe ich alle Entscheidungen selbst. Ich denke, es liegt an meiner individuellen Art, den jahrelangen Branchenkenntnissen und dem innovativen Produkt, dass der Start in die Selbstständigkeit erfolgreich war.“

www.schirpmag.com

Text: Bärbel Kramer | Fotos: Ulrich Kaifer

Existenzgründung in Oberberg: Axel Schirp mit seinem Produkt, einem Spezial-Förderstutzen.

